

8潮头 Tide

在海边等你

■ 沐春

似无形的绳索捆绑四肢
只露出身心
那是疲惫在找你
赶快告诉她
我在海边等你

似无形的巨手掏空了心肺
只露出眼神
那是忧伤在找你
赶快告诉她
我在海边等你

似无形的引力抽空气息
只露出灵魂
那是孤寂在找你
赶快告诉她
我在海边等你

似无形的巨锤敲碎了重心
只露出叹息
那是迷离在找你
赶快告诉她
我在海边等你

似无形的流岚与虹霓裹挟了你
只露出浪漫
那是希冀在找你
赶快告诉她
我在海边等你

海边有浩瀚 深邃 包容与活力
海边有坚韧 自信 恒久与给予
海边有真正海与天的亲近
你与我的相随

每人都有自己 心中的大海
其实
海边发现和找到的
只是你真正的自己

史玉柱不说你不懂

■ 徐宪江

史玉柱在一次谈话中说:“抓住了人性就是抓住了世界。”做生意就是做人性,一切从把握人性开始。

《征途》诞生之后,毫无网络知识的史玉柱,为了深入了解网络、了解网民,采取了一个特殊的方法:他把自己与繁华的世界隔离开来,坚持在开发这款游戏的过程中与2000个玩家聊天,每人至少2小时。他跟这2000个人一直聊了近一年半的时间。有人认为他找十几个人聊聊天就行了,没必要如此辛苦。可史玉柱不这样想,他认为每个人都是一个宇宙,都有闪光点,把分散在许多人身上的闪光点汇集在一起,就有了无人匹敌的竞争力。皇天不负有心人,于是,在4000多个小时的聊天过程中,史玉柱成为一个洞悉网络、洞悉网络人心思的“教主”,40多岁

■ 笑泉

新龚滩古镇写意

方方正正重重一叠叠
一堆散乱积木块
丢在中国乌江的龚滩

横过去看竖过来猜
总是读不透你的
镌永 古朴 风采

垒起来 垒起来
重新垒成古镇的还原
让世界一目读懂你:帅

龚滩古镇

历史留下的一个音符

的史玉柱,平心静气地进入了十几岁少年的内心世界,对人性的这种把握和定力,是史玉柱主导的《征途》不同于任何一个网游的根本所在。

《巨人》是史玉柱在进入网游行业之后主推的第2个产品,在《巨人》游戏的玩法中,有一个比较新鲜的政策:采取真人认证的方式。女用户可携带身份证到全国各地的巨人集团办事处现场认证,如身份证号码一致,且本人符合“五官端正,身材匀称”等标准,便可认证为“美女”。这些经过官方认证的美女玩家们,可从《巨人》获得价值500元至6000元人民币的游戏充值,对普通的游戏玩家来说,这绝对足超额的游戏资助。

史玉柱解释说:这个政策是为了改变国内网游玩家男女用户比例严重失调的现象(据称,《征途》玩家中,男女比例是7:3,其他网游多是8:2)。从表面看,这只是一

酉阳采风(组诗)

岁月散落的一枚旋律
便凝固成龚滩这首
——镌永质朴的古诗

翘角飞檐青瓦屋
雕梁画栋美华堂
平平仄仄一条街
错落落落千年镇

几多唐宋日光的阅读
几番明清月光的吟诵
更经那风雨雨雨的岁月
一次又一次地改写
便成了这枚玲珑的古韵

今来读你吟你品你
一不小心我也
成为一个古老的传说
融进了你的意境……

金银山群峰吟

站起来站成
站成排排的惊叹号
注释武陵永恒的风景

云遮雾绕难隐巍峨雄姿
风刀雨剑 岂毁铮铮铁骨
昂起头昂起一种精神
以挺拔的风度
刷成一道生命的立姿线
身姿盈盈 意态殷殷……
于是,你成为诗成为画成为
一组立体交响乐

难怪归来的游人
总爱将你浓缩为几片青茶
——用以清心

大多会主动询问是否有更高档的产品。如果对方没有这种询问动作,你就要灵机一动,把推销局面扭转过来——“其实,这款商品就是看上去很高档,实用效果并不强。要不,我给您拿一款实惠的?”这时候,客户往往就会顺坡下驴了。

2.客户拿着高档商品较长时间不发表任何意见。

拿着高档商品较长时间不发表任何意见也是客户假阔气,内心并不想购买的表现。这类人大多好面子,却吃了死要面子活受罪的亏。拿着商品不上不下,心里万分犹豫,才有长时间不发一言的现象出现。对于他们,我们也要想办法不动声色地将之带往普通商品销售区。

准确识别阔气的客户,不仅可以让并不阔气,但又好面子的人免于尴尬,而且能让我们的订单顺利完成。这一技巧很有必要学习!

广告业务员……经常换不同的工作,说明此人无专业特长,面临的不是职业问题,是生存和饭碗。

职业当然有高下,“三百六十行,行行出状元”是用来安慰人的,买鸡蛋还拣大的呢。但任何职业都能出类拔萃,种稻子,袁隆平成国之栋梁。写稿子,鲁迅吃香喝辣。任何职业也能半途而废,医生医术不精治死了人,律师业务不熟练输了官司,记者敲诈勒索被举报,公务员不作为被开除公职,机长操作失误机毁人亡……

这世道,拼的其实是人的耐性。

有压力的时候,可能是你“压力”最大的时候。这叫做“生命中不能承受之轻”。
□我之所以感到压力,并非担心我登台演唱时没有掌声,而是因为上一次有太多的掌声。

□压力产生于“可能”,而非产生于“必然”。例如“死亡”算不了什么,因为人皆有死。
你,想想你是怎样评价他的。
□葱蒜定律:太拿自己当根葱的人,往往特别善于装蒜。
□流言定律:流言是写在水上的字,注定不持久,但是又传得飞快。
□害怕定律:生手怕熟手,熟手怕高手,高手怕失手。
□难过定律:为你的难过而快乐的,是

王允花上千两黄金,把貂蝉养大,打扮得跟花儿一样,而貂蝉只要妩媚一笑,吕布和董卓就会自动给王允送上黄金万两。事实已经证明史玉柱对人性的体味和把握,绝非一般人可比。

“脑白金”真能给人健康么?
“黄金搭档”真能给人聪明?
《征途》真能使人拥有理想中无法无天的权力吗?

实际上,它们只是一种概念而已,但史玉柱和他的营销团队却将这个空洞的概念“忽悠”得深入人心,将概念变成真正的黄金。

史玉柱之所以取得成功,就在于他把握了人性的特点,从而得到最广泛民众的支持,也就获得了最广泛的财富来源。他将最广泛的人民群众调动起来,使得这些群众成为他的衣食父母。

微镜头



进而做出了最正确的选择。

先让我们来看一下思吟接待的这位客户的特点。案例中并没有提供太多的信息,关键点有两个:一是客户手上戴了三个金戒指;二是身边有年轻女孩子跟随。这些细节就很清晰地反映出客户的性格特征。他是一个喜欢摆阔的人,而且经济实力不差,好面子,更舍得花钱。对于这类人来说,他们的消费理念已经脱离了“实用”这个层次。价格、包装与赶潮流才是他们最关注的。

思吟在销售中很懂得“看人下菜碟”。对于那些希望买到实惠的人,她就介绍物美价廉的商品。对于像这位客户这样的“阔气”人,她就推销高价商品。这不是没有职业道德,而是能够灵活使用推销策略。

阔气的客户很容易让我们提高业绩,可如果不能正确分辨这类客户,也容易让我们弄巧成拙。比如,有些人只不过天生喜欢显

一意搞专业,迟早会有回报。

职业不同于工作。职业是人生走向,“混”世哲学,是大方向。工作是具体的,实实在在的,琐碎的,细致的。有时职业等于工作,有时与工作相差甚远。很多人都想在一个领域有所突破,取得成就,事实上,没有几十年如一日的执著和坚守,想取得成就很难。

一项研究显示,在任何领域取得成功的關鍵跟天分无关,只是练习的问题,练习1万个小时——10年内,每周练习20小时,大概每天3小时,“1万小时法则”在成功者身上得到验证,电脑天才比尔·盖茨13岁时接触到

世界上最早的电脑终端机,始学计算机编程,7年后他创建微软公司时已连续练习7年程序设计,超过1万小时。可谓十年磨一剑。个别聪颖者少年得志、意气风发,那是人类进化史上的几朵奇葩,不是姹紫嫣红的春天。

经常跳槽的人——如果只是在同一个职业里跳来跳去,或许会越跳越好——原来修汽车,后来销售汽车,再后来当营销经理,再后来另立山头开4S店,乃至发达了开汽车制造厂——不离开汽车行业,不算瞎折腾;原来在网络上“浑水摸鱼”,后来到实体店从事销售,也不算折腾;当营销员、业务员、司机、车工、

□试的法官恰巧本来也是中国人。

□人生最无聊的事情是到处有人想试一试你能承受多少压力,尤其是你的上司和情敌。

□有人考问教皇:上帝为什么躲在天上。我愿意提出一个答案:那是最高之处,没有压力存在。

□方圆定律:人不能太方,也不能太圆,一个会伤人,一个会让人远离你,因此人要椭圆。

□水定律:当你红得让人流口水时,关于你的口水就会多起来。

□利用定律:不怕被人利用,就怕你没用。

□成就定律:如果你没有成就,你就会

□人一生中有两大压力:一个是儿女都很幼小,负担很重;另一个是儿女都成家立业了,相处困难。

□你觉得什么时候压力最大?是向人借钱的时候呢,还是向人讨债的时候? 答案中可以见到你的为人。

□压力产生“意义”与“价值”。因此,没

因平庸而没有朋友;如果你有了成就,你就会因卓越而失去朋友。

□馅饼定律:当天上掉下馅饼的时候,小心地上也有个陷阱在等着你。

□错误定律:人们日常所犯的最大错误,是对陌生人太客气,而对亲密的人太苛刻。

□评价定律:不必好奇别人怎样评价

集结号

压力

■王鼎均

□人生无所谓压力,除了下面一件事情:妻子越来越漂亮,而自己(丈夫)越来越衰老。

□我第一次感觉到所谓压力,是我向美国移民局申请“归化”为美国人的那天,主持

惊人的社会定律

■司空剑

□错误定律:别人都不对,那就是自己的错。

□效果定律:在伤口上落泪和在伤口上撒盐,效果是一样的。

□嫉妒定律:人们嫉妒的往往不是陌生人的飞黄腾达,而是身边的人飞黄腾达。

敌人;为你的快乐而快乐的,是朋友;为你的难过而难过的,就是那些该放进心里的人。

□傻瓜定律:把人家都当傻瓜,那一定是自己傻到了家。

□吃亏定律:只要你不认为自己吃了亏,别人也就一定没沾着便宜。

□风雨定律:爱情经得起风雨,却经不起平淡;友情经得起平淡,却经不起风雨!